



Formation proposée par  
**UFA SAINT PIERRE FOURIER**  
Membre du CFA ASPECT

### Les + de l'UFA SAINT PIERRE FOURIER

- ⊕ Petite structure à échelle humaine
- ⊕ Suivi en centre comme en entreprise par un seul interlocuteur
- ⊕ Mixité des publics scolaires et apprentis
- ⊕ Intégration sous statut scolaire en cas de rupture de contrat
- ⊕ Solutions d'hébergement et de restauration

### Financement de la formation

Gratuit pour l'apprenti

Sous condition de l'accord de prise en charge par l'Opérateur de compétences (OPCO) finançant la formation et après signature d'un contrat d'apprentissage

### Accessibilité

Ad'AP en cours

Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée.

### Pour nous contacter

UFA SAINT PIERRE FOURIER  
10 quinquès rue des Casernes - BP78  
70100 GRAY CEDEX  
Téléphone : 03.84.65.65.20  
Mail : ufa.spfgray@gmail.com

CFA ASPECT 20 rue Mégevand 25000 BESANCON  
SIRET : 394 454 516 00029  
Déclaration d'activité : 43250109825  
Code UAI : 0251934S

# Bac Pro

## Métiers du Commerce et de la Vente Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

RNCP **32208**  
Référentiel : [lien](#)

**Rythme de l'alternance : une semaine en formation, une semaine en entreprise**  
**Durée de la formation : 1850 h sur 3 ans**

### Objectifs visés

La/le titulaire du Bac pro MCV option A est un(e) professionnel(le) qualifié(e) dans :

- L'accueil, conseil et vente de produits et de services associés
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle et le développement de la relation client
- L'animation et la gestion d'une unité commerciale

### Les secteurs d'activité

Elle/il exerce son activité, en respectant la réglementation en vigueur, dans les secteurs suivants :

- Grande distribution alimentaire ou non
- Commerces de proximité
- PME dans le secteur du commerce et de la vente

### Type de diplôme

- Diplôme d'Etat de niveau 4

### Prérequis et conditions d'accès

- Être âgé de 16 ans (15 ans après une 3<sup>e</sup>) à moins de 30 ans (hors situation de dérogation)
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater)
- Être déclaré apte physiquement (visite médicale à l'embauche)
- Niveau DNB ou CAP requis

### Modalités et délai d'accès

- Formulaire de candidature disponible sur demande
- Entretien en vue de trouver une entreprise
- Candidature de juin à août
- Candidature validée après la signature d'un contrat d'apprentissage dans la limite des places disponibles
- Les candidatures peuvent exceptionnellement être étudiées hors de cette période dans la limite des places disponibles (nous contacter)

### Qualités requises

- Attitude positive, dynamique
- Souriant, sens du relationnel
- Réactif aux opportunités

### Modalités pédagogiques

- En présentiel uniquement
- Plateforme Ecole Directe

### Contenu de la formation

- Modules professionnels  
Conseiller et vendre  
Suivre les ventes  
Fidéliser la clientèle et développer la relation client  
Animer et gérer l'espace commercial
- Modules généraux  
PSE, Eco-droit, Maths, Anglais (LV1), Espagnol (LV2), Français, HG EMC, Arts appliqués, EPS.

### Modalités d'évaluation

- Suivi en continu au fil de l'année
- Examen final et contrôle en cours de formation sur certains modules.

### Horaires en formation

- Du lundi au vendredi (selon planning d'alternance) ; 8h00-11h55 et 13h05-17h00

### Poursuites d'études

- En BTS en lien avec le commerce :  
Management Commercial  
Opérationnel, Négociation et Digitalisation de la Relation Client,  
Support à l'Action Managériale,  
Gestion de PME, Comptabilité Gestion,  
Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques, Commerce International, Banque, Assurance, Tourisme.

### Débouchés

- Employé commercial
- Vendeur conseil
- Vendeur spécialiste
- Assistant commercial
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle